



UNAM

UNIVERSIDAD DEL  
ATLÁNTICO MEDIO

# Guía Docente

Plan de Internacionalización

**Título Universitario Superior en Negocios  
Internacionales**

MODALIDAD PRESENCIAL

*Curso Académico 2025-2026*

## Índice

RESUMEN

DATOS DEL PROFESORADO

REQUISITOS PREVIOS

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

CRONOGRAMA ORIENTATIVO DE LA ASIGNATURA

METODOLOGÍA

ACTIVIDADES FORMATIVAS

EVALUACIÓN

INFORMACIÓN ADICIONAL

BIBLIOGRAFÍA

## RESUMEN

Centro	Universidad del Atlántico Medio
Titulación	Título Universitario Superior en Negocios Internacionales
Asignatura	Plan de Internacionalización
Carácter	Formación Obligatoria
Curso	4º
Semestre	2
Créditos ECTS	3
Lengua de impartición	Castellano
Curso académico	2025-2026

## DATOS DEL PROFESORADO

Responsable de Asignatura	Daniel Hernández Ruiz
Correo Electrónico	daniel.hernandez.ruiz@pdi.atlanticomedio.es
Tutorías	De lunes a viernes bajo cita previa. El alumnado deberá solicitar la tutoría previamente a través del Campus Virtual o a través del correo electrónico.

## REQUISITOS PREVIOS

Sin requisitos previos.

## RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

### Competencias:

El curso fomentará el desarrollo las siguientes competencias:

- Comprender el significado del sentido del liderazgo y el impacto sobre la actividad de la empresa.
- Entender la gestión del líder en un entorno global.
- Aprender las competencias necesarias para la toma de decisiones.
- Afianzar conocimientos sobre la gestión de equipos.

El alumno aprenderá estrategias de motivación de equipos.

- Tendrá la capacidad de tomar decisiones en función de su responsabilidad dentro de la organización.
- Desarrollará las habilidades para influir en las estrategias de sus responsabilidades, así como la capacidad de analizar los indicadores de la empresa.
- Será capaz de contribuir en la gestión de los Recursos Humanos destinados a su gestión.

## CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

Consistirá en la elaboración de un plan de internacionalización:

- Análisis de la situación
- Selección mercados objetivos
- Forma de entrada
- Política de marketing-mix internacional
- Cuenta de explotación internacional

## CRONOGRAMA ORIENTATIVO DE LA ASIGNATURA

<u>SEMANA</u>	<u>TEMA</u>
<u>1</u>	- <u>Pensamiento estratégico internacional</u>
<u>2</u>	- <u>Análisis interno y externo</u>
<u>3</u>	- <u>Estrategias de entrada y perfil del consumidor</u>
<u>4</u>	- <u>Marketing internacional y adaptación al mercado objetivo</u>
<u>5</u>	- <u>Licitaciones internacionales y organismos multilaterales</u>
<u>6</u>	- <u>Distribución, logística, aspectos legales y regulatorios</u>
<u>7</u>	- <u>Fuentes de financiación y plan financiero</u>
<u>8</u>	- <u>Medición, KPIs y evaluación</u>

Nota: La distribución expuesta tiene un carácter general y orientativo, ajustándose a las características y circunstancias de cada curso académico y grupo clase.

## METODOLOGÍA

- Clases magistrales.
- Presentación de contenidos por el alumnado.
- Charlas de profesionales del sector.
- Aprendizaje cooperativo.
- Aprendizaje on-line.

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS
Lección magistral	10 horas
Tutorías	4 horas
Trabajo autónomo	14 horas
Actividades prácticas	2 horas

*Las actividades formativas tienen un porcentaje de presencialidad del 100% exceptuando el trabajo autónomo del estudiante.*

## EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE CALIFICACIÓN FINAL
Plan de internacionalización	70%
Defensa y presentación del plan	30%

- Los alumnos deben diseñar el plan de negocio internacional de un producto o servicio a elegir por ellos. Deberán entregar el documento que recoja el contenido estudiado y repasado durante las clases magistrales.
- La evaluación incluirá la presentación oral del trabajo en una sesión de unos 30 minutos.

### Sistemas de evaluación

- Primera matrícula

Se aplicará el sistema de evaluación continua, donde se valorará de forma integral los resultados obtenidos por el estudiante, mediante los criterios de evaluación indicados, siempre que, el alumno haya asistido, como mínimo, al **80% de las clases**.

En el caso de que los alumnos asistan a clase en un porcentaje inferior al 80%, el alumno no podrá presentarse a la convocatoria ordinaria.

Si el alumno no entrega el caso integrador en plazo, figurará como "No presentado" en acta.

Si el alumno no aprueba el Plan de Internacionalización y su defensa, en actas aparecerá el porcentaje correspondiente a la calificación obtenida en la prueba.

En primera matrícula los estudiantes deberán superar cada una de las partes evaluativas de la asignatura para que se haga media en el cálculo de la nota final de la asignatura.

#### - Convocatoria ordinaria:

La convocatoria ordinaria estará conformada por los elementos de evaluación reflejados en los sistemas de evaluación; cada uno de los cuales debe ser superado para proceder al cálculo de la nota de la asignatura.

- Convocatoria extraordinaria:

Los estudiantes podrán examinarse en convocatoria extraordinaria atendiendo al mismo sistema de evaluación de la convocatoria ordinaria. Se podrá acudir con aquellas partes de la evaluación que no superase en convocatoria ordinaria.

Si ha suspendido la parte de realización de trabajos deberá presentar nuevamente dichos trabajos que podrán ser o no los mismos según indique el docente.

Si la parte no superada es el examen deberá presentarse a un nuevo examen en su totalidad (teoría y/o práctica) según la estructura que posea el mismo y del que habrá sido informado el estudiante a inicios de la asignatura.

Dispensa académica:

Para aquellos estudiantes que hayan obtenido dispensa académica por causa justificada, se establecerá un sistema alternativo de evaluación siguiendo lo recogido en Normativa de Evaluación de la Universidad.

El sistema alternativo de evaluación estará conformado por los elementos del sistema de evaluación reflejado en esta guía docente. En el caso de dispensa, se sustituirá asistencia y/o participación por otra actividad formativa adecuada que permita alcanzar los resultados de aprendizaje previstos y obtener la calificación máxima de la asignatura siguiendo las indicaciones que establezca el docente al comienzo de la asignatura.

## Segunda y siguientes matrículas

Las segundas y siguientes matrículas poseerán una evaluación idéntica a la expuesta en primera matrícula en la que no tendrán en consideración las entregas de cursos anteriores ni notas de pruebas de evaluación de la matrícula anterior. A todos los efectos el estudiante debe volver a realizar y superar todas las partes reflejadas el sistema de evaluación reflejado en esta guía.

-Convocatoria de finalización de estudios y convocatoria de gracia:

En el caso de convocatoria de finalización de estudios y convocatoria de gracia se aplicará el sistema de evaluación de dispensa académica.

Si el estudiante no supera el examen de la asignatura, en actas aparecerá la calificación obtenida en la prueba.

Si el estudiante no se presenta al examen final en convocatoria oficial, figurará como "No presentado" en actas.

## Información adicional

### Entrega de actividades

Según está establecido institucionalmente, todos los ejercicios y trabajos se deben entregar por el Campus Virtual de la Universidad. No se aceptarán entregas en el correo electrónico del docente.

El trabajo se entregará en la fecha indicada por el docente.

Es el estudiante el responsable de garantizar dichas entregas y plazos en el Campus Virtual. Todos aquellos trabajos presentados fuera de fecha o por otras vías diferentes al Campus Virtual o a las indicadas por el docente contarán como no presentados.

El formato de entrega será el que indique el docente para cada una de las actividades en particular.

Si por capacidad o formato, no se puede realizar una entrega por el Campus Virtual, el docente informará de la vía alternativa de almacenamiento que suministra la universidad y su mantenimiento será responsabilidad del estudiante.

En cualquier caso, el trabajo deberá permanecer accesible hasta que finalice el curso académico.

El docente deberá realizar una copia de todos aquellos trabajos que por su naturaleza no puedan estar almacenados en el Campus Virtual.

### Normativa:

Todas las pruebas susceptibles de evaluación, así como la revisión de las calificaciones, estarán supeditadas a lo establecido en la Normativa de Evaluación, la Normativa de Permanencia y la Normativa de Convivencia de la Universidad del Atlántico Medio públicas en la web de la Universidad:

[Normativa | Universidad Atlántico Medio](#)

Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a lo establecido en estas normativas. El personal docente tiene a su disposición una herramienta informática antiplagio que puede utilizar según lo estime necesario. El estudiante estará obligado a aceptar los permisos de uso de la herramienta para que esa actividad sea calificada.

### Sistema de calificaciones:

El sistema de calificaciones (R.D. 1125/2003, de 5 de septiembre) será:

- 0 – 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 – 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 – 8,9 Notable (NT)
- 9,0 – 10 Sobresaliente (SB)

La mención de “matrícula de honor” podrá ser otorgada a estudiantes que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0. Se podrá conceder una matrícula por cada 20 estudiantes o fracción.

### Exámenes:

Al examen solo se podrá acudir con la dotación que indique el docente responsable de la asignatura y el estudiante deberá acudir correctamente identificado. Según la parte del examen se podrá o no contar con dispositivos electrónicos, acceso a internet u otras herramientas o utilidades. El docente tiene la potestad de expulsar al estudiante del examen si se hace uso de cualquier elemento no autorizado en el examen, obteniendo una calificación de suspenso.

En caso de producirse alguna irregularidad durante la celebración del examen o prueba de evaluación, se podrá proceder a la retirada inmediata del examen, expulsión del estudiante, calificación de suspenso y apertura de expediente si se considerase el caso.

El estudiante podrá solicitar la modificación de pruebas de evaluación por escrito a través de correo electrónico dirigido a Coordinación Académica, aportando la documentación justificativa correspondiente, dentro de los plazos indicados en cada caso en la Normativa de evaluación.

[Normativa-de-Evaluacion.pdf](#)

### Estudiantes con discapacidad o necesidades educativas especiales

A fin de garantizar la igualdad de oportunidades, la no discriminación, la accesibilidad universal y la mayor garantía de éxito académico, los y las estudiantes con discapacidad o con necesidades educativas especiales podrán solicitar adaptaciones curriculares para el seguimiento de sus estudios acorde con el Programa de Atención a la Diversidad de la UNAM:

[Programa\\_atencion\\_diversidad.pdf](#)

## BIBLIOGRAFÍA

### Básica

- **Arteaga Ortiz, J., et al. (2023). Manual de Internacionalización de la Empresa. ICEX España Exportación e Inversiones.** Es el pilar técnico de la asignatura para el análisis de mercado tanto de gabinete como de campo.
- **Revella, A. (2015). Buyer Persona: How to Gain Insight into your Customer's Expectations. Wiley.** Obra fundamental para aplicar la "ciencia de la empatía" y diseñar perfiles B2B internacionales más allá de los datos demográficos.
- **Root, F. R. (1994). Entry Strategies for International Markets. Jossey-Bass.** Texto clave para decidir la arquitectura de la presencia internacional (agentes, distribuidores o joint ventures) y el nivel de compromiso de recursos.
- **Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture.** Marco científico indispensable para predecir reacciones locales y adaptar el tono de la oferta comercial.

### Complementaria

- **Ghemawat, P. (2001). Distance Still Matters. Harvard Business Review.** Fundamental para entender el marco CAGE (distancias culturales, administrativas, geográficas y económicas).
- **Porter, M. E. (1985). Competitive Advantage. Free Press.** Referencia para la búsqueda de la ventaja competitiva mediante la diferenciación y el análisis de la cadena de valor global.
- **Hall, E. T. (1976). Beyond Culture. Anchor Books.** Esencial para entender las culturas de alto y bajo contexto, evitando errores en la comunicación y negociación internacional.
- **Westerman, G., et al. (2014). Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Harvard Business Review Press.** Recomendado para comprender cómo la gobernanza digital separa a los "maestros digitales" en los mercados globales.